

Estados Unidos y China, hacia una hegemonía parcial o compartida

The United States and China, towards a partial or shared hegemony

Daniel David Jaime Camacho¹

Martín Esteban Seoane Salazar²

Carlos Gómez Chiñas³

Recibido: 12 de octubre de 2022 Aceptado: 22 de diciembre de 2022
DOI: <https://doi.org/10.33110/cimexus170207>

RESUMEN

Con la llegada de Donald Trump a la presidencia de los Estados Unidos, ese país entró en una guerra económica con China que, además de las implicaciones comerciales que esta guerra tiene, cuestiona la pertinencia de la existencia del multilateralismo actual. Las políticas comerciales de apertura y liberalización que tuvieron auge desde la década de los años ochenta parecen haber llegado a su fin. Este hecho obliga a replantear la agenda económica norteamericana y mundial ante un ambiente de incertidumbre y frente un rival como China cuya fuerza e influencia es creciente. Surgen preguntas como ¿será el ganador premiado con la hegemonía económica global? O por otro lado ¿se tratará de una situación en donde coexistan dos potencias con una hegemonía compartida? En este momento no se puede anticipar quien será el ganador, por lo que el objetivo de este trabajo se centra en tratar de encontrar tendencias y evoluciones entre ambos países para intentar darle una posible respuesta.

Palabras clave: Estados Unidos, China, hegemonía globalización, relaciones internacionales.

ABSTRACT

With the arrival of Donald Trump to the presidency of the United States, that country began an economic and trade war with China which, in addition to the trade implications of this war, calls into question the relevance of the existence of current multilateralism. The trade policies of openness that have flourished since the 1980s seem to have come to an end. This fact forces us

1 Profesor – investigador Asociado “D” de tiempo completo en el Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco Correo electrónico: ddjc@azc.uam.mx

2 Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana. Correo electrónico: mseo-anesalazar@gmail.com

3 Profesor – investigador Titular “C” de tiempo completo en el Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco Correo electrónico: cgom@azc.uam.mx ORCID: 0000-0003-1162-7813

to rethink the U.S. and world economic agenda in an environment of uncertainty and in the face of a rival such as China, whose strength and influence is growing. Questions arise as to whether the winner will be rewarded with global economic hegemony? Or, on the other hand, will it be a situation in which two powers coexist with a shared hegemony? At this time it is not possible to anticipate who will be the winner, so the aim of this paper is to try to find trends and developments between the two countries to try to give a possible answer.

Keywords: United States, China, hegemony, globalization, international relations

INTRODUCCIÓN

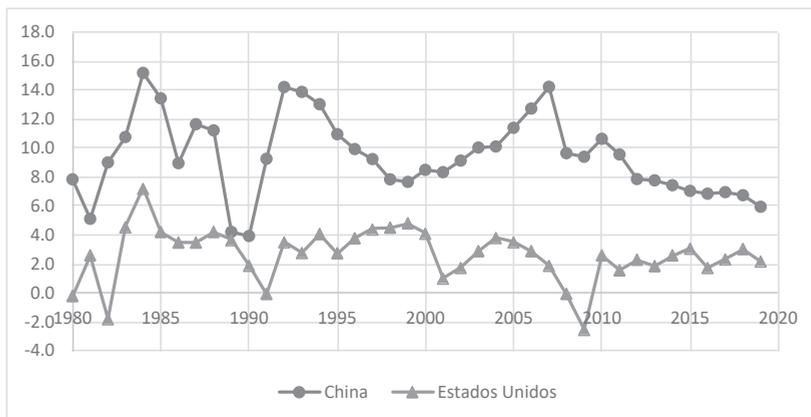
Después de la guerra de Corea en los años cincuenta las relaciones diplomáticas entre China y los Estados Unidos (EE. UU.) se interrumpieron por más de dos décadas y no fue sino hasta 1972, con motivo de la visita de Richard Nixon a China, que las tensiones comenzaron a relajarse. En esa misma década, en 1979, poco después de ponerse al frente del Comité Central del Partido Comunista de China, Deng Xiaoping realiza también una visita a los Estados Unidos confirmando una nueva era de las relaciones bilaterales. En ese contexto, pero en el campo económico, y de acuerdo con cifras del Banco Mundial, el PIB chino era apenas de 178.3 millones de dólares contra 2,627 billones de dólares del PIB estadounidense. Cuarenta años después, en 2019, el PIB de China se contabiliza en 14.34 billones de USD contra 21.43 billones de USD de Estados Unidos, fruto de un crecimiento chino medio del 6-7% anual contra un 2-3% de crecimiento medio estadounidense, como se aprecia en la gráfica 1, sobre todo en la brecha creciente de la primera década del presente siglo de 1999 al 2009. El dato aislado es sorprendente por sí mismo, pero va más allá de una cifra pues China es ahora un reconocido líder no solo regional sino mundial con un liderazgo en vías de equipararse al norteamericano.

De acuerdo con Zakaria (2020), este crecimiento y desarrollo parece haber sido percibido como una amenaza por parte de los Estados Unidos, quienes reaccionaron de manera desfavorable culpándolos de su pérdida de empleos, de competencia desleal, del robo de propiedad intelectual, etc., así como de manipulación de la moneda y del tipo de cambio, distorsionando en su opinión el comercio internacional⁴. Sin embargo, tal estrategia parece haber causado los efectos contrarios para los norteamericanos quienes no recuperan

⁴ En septiembre de 1985 el llamado G-5 (Alemania, Francia, EE. UU., Japón y Reino Unido) acordaron intervenir los mercados cambiarios internacionales para bajar la cotización del dólar norteamericano y de esa manera ayudar a la reducción del déficit comercial en Estados Unidos, sobre todo con Japón. Esta medida hizo que el yen se apreciara y el dólar se depreciara, lo que volvió no competitivos los productos japoneses y competitivos los productos estadounidenses. De acuerdo con Ito y Mishkin (2006) estos acuerdos explican en parte la recesión japonesa de las décadas siguientes y que hasta hoy no ha permitido a Japón recuperar el ritmo de crecimiento económico previo a estos acuerdos.

plenamente el liderazgo previo, ya que su comercio con China sigue siendo crecientemente deficitario mientras que los productos chinos siguen ganando mercado en los Estados Unidos, además de que sus empresas siguen perdiendo liderazgo en distintas áreas del mercado chino, incluso (o quizás, sobre todo) en las de alta y media tecnología. Del otro lado, por su parte, Beijing parece tener su propia agenda política y económica. Con una menor resistencia a los cambios globales, y adaptando sus instituciones a las normas internacionales que usa a su favor, ha logrado ingresar a la OMC desde 2001, ha podido incluir el yuan en la canasta de divisas con derechos especiales de giro (DEG) ante el FMI y ahora es voz reconocida al apoyar abiertamente el libre comercio en foros internacionales.

Gráfica 1
Crecimiento del PIB de Estados Unidos y China 1980-2019 (% anual)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial.

En este escenario, durante los primeros meses del 2018, el entonces presidente de EE. UU., Donald Trump, al amparo del artículo 301 de la ley de comercio de 1974, anunció la imposición de aranceles a los productos importados de China por un monto aproximado de 50,000 millones de dólares, dando con ello inicio a una guerra comercial entre estas dos potencias. La respuesta por parte del gobierno chino no se hizo esperar al tomar medidas similares sobre un centenar de productos norteamericanos que alcanzaban, incluso, productos agrícolas como la soya, uno de los principales productos de exportación de los EE. UU.

El presente trabajo tiene como principal objetivo mostrar algunas de las trayectorias económicas entre China y EE. UU. en años recientes para, de ser posible, distinguir sus impactos en el orden internacional y prever una posible trayectoria de liderazgo o hegemonía en cualquiera (o ambos) países. En ese

sentido, el artículo se encuentra seccionado en tres partes contando la actual introducción. En la segunda sección se comienza por enmarcar un concepto de hegemonía que clarifique el concepto bajo el cual se desenvuelve el trabajo, en esta misma sección es en la que se revisan algunos indicadores como la producción y el comercio, las actividades de innovación y la comercialización de las marcas, punto que ha sido poco explorado pero que ha despertado un interés especial dada la relación que las marcas tienen con el desempeño de las empresas y las economías que las albergan. Se considera que estos indicadores pueden darnos un panorama aproximado de las trayectorias recientes de ambos países en la búsqueda del liderazgo mundial. Finalmente, en la tercera sección se apuntan algunas conclusiones breves.

TRAYECTORIAS HACIA LA HEGEMONÍA

Un concepto de hegemonía

La economía mundial de hoy día se ha expandido de manera increíble. La globalización ha permeado a la mayoría de los países alrededor del mundo por lo que ahora nos encontramos en un entorno mucho más susceptible a sufrir episodios de inestabilidad y crisis como nunca, esto con independencia de si se trata de economías desarrolladas o de las llamadas emergentes. Es por esta razón que Beeson y Bell (2009) apuntan a la necesidad de liderazgos internacionales capaces de dar una orientación ante esos escenarios, pero se cuestionan de manera atinada si esos liderazgos deben ser hegemónicos o compartidos. De manera general y siguiendo a Arrighi y Silver (1999), el concepto de hegemonía (internacional) se refiere al poder de un país para ejercer funciones de liderazgo y gobierno sobre un sistema de estados soberanos. De manera más puntual, *“el dominio de un estado puede considerarse hegemónico si conduce al sistema internacional en la dirección deseada y esto se percibe como la búsqueda del interés general”* (Arrighi y Silver, 1999:23). En este sentido, se sigue que una hegemonía internacional materializa su liderazgo en la construcción de una supra estructura de instituciones en áreas como la política, la cultural, la diplomática y la económica bajo las cuales el resto de los países se mueven, de manera voluntaria, en la búsqueda del interés y bien común, pues se perciben como positivas.

En este orden de ideas cabe aclarar que los órdenes hegemónicos pueden ser localizados por bloques regionales o específicos en un mismo momento histórico, lo que significa que pueden convivir bajo sus propios círculos de influencia y en este momento no sería descabellado pensar en una doble hegemonía con China y EE. UU. al frente. Por otro lado, si continuamos revisando la historia, nos daremos cuenta de que las hegemonías no surgen de manera natural ni espontánea y mucho menos determinista, pues la estructura histórica no necesariamente coloca a los países en perspectivas de liderazgo,

sino que más bien son producto de ciertas dinámicas (endógenas y exógenas) que van conformando e imponiendo posiciones sobre otros Estados. En el orden económico, las ganancias del capital, la producción y el comercio explican en buena medida la expansión de las fronteras de influencia hacia otros países que recién están desarrollando esas mismas capacidades hasta el punto en que el Estado hegemónico ve disminuido su poder inicial de estas áreas y quedando, como último resquicio, el dominio financiero y militar, mismos que eventualmente correrán la misma suerte (Arrighi y Silver, 1999; Wallerstein, 1984 y Vázquez, 2020).

La producción y el comercio

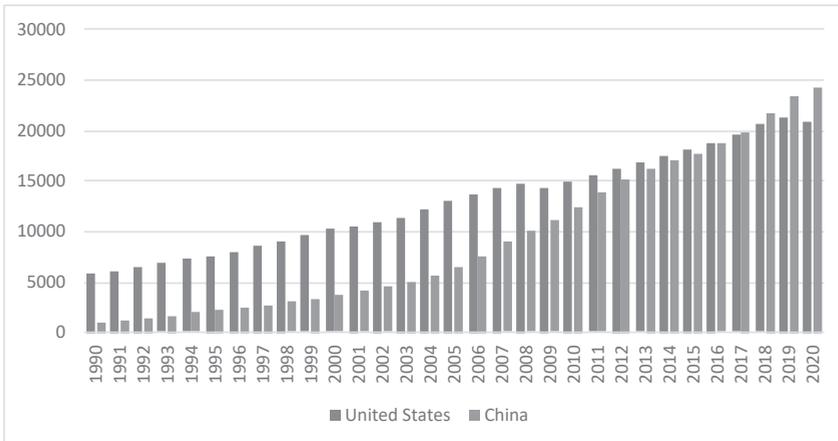
Con estos antecedentes y en el escenario internacional actual post covid-19, en el que las perspectivas de recuperación económica se antojan más bien frágiles y con crecimientos inestables, es relativamente sencillo entender (sin que esto signifique justificar) algunas de las políticas comerciales que ciertos países han tomado como medidas proteccionistas, probablemente pensando que tales medidas perpetuarán su posición hegemónica y sin darse cuenta de que lo único que parecen haber conseguido es incrementar las tensiones entre las demás potencias. Es importante que, para tener una mejor perspectiva del escenario comercial mundial de hoy, necesariamente se tienen que incluir los procesos productivos que las cadenas globales de valor (CGV) explican, ya que estas tienen una fuerte influencia en las dinámicas dentro de los flujos comerciales globales, incluyendo los flujos de comercio intra-firma, intra-industrial e intra-sectorial con participaciones crecientes en el comercio total de mercancías. Es en este sentido en el que podemos ver que uno de los principales países favorecidos con estas CGV y su integración en la globalización (comercial y financiera) sin duda alguna ha sido China, país que logró transformar en apenas unos pocos años su modelo económico e insertarse de manera exitosa en la geo-economía mundial.

En la sección previa (gráfica 1) se mostró el comportamiento de la tasa de crecimiento del PIB de China y EE. UU., este indicador es importante porque nos da una idea sobre la “salud” de una economía dentro de un periodo determinado. Si el PIB de un país tiene tasas de crecimiento positivas se interpreta que está funcionando de manera adecuada, en tanto que si tiene tasas de crecimiento negativas se entiende que la salud económica no está del todo bien; por supuesto que mientras más elevadas sean las positivas mejor salud económica tendrá el país y mientras más negativas sean mayores problemas reflejará. Ahora, en la gráfica 2, se hace una comparación del valor monetario del PIB de ambos países, este balance se hace con el PIB ajustado de acuerdo a la paridad del poder adquisitivo (PPA) para una mejor asimilación, por lo que complementa la información que nos brindó la gráfica 1 y nos muestra el tamaño de la economía y su desempeño en un periodo de treinta años, desde

1990 hasta el 2021. Al respecto vemos que desde el año 2017 China ha superado a EE. UU. en este rubro, teniendo un nivel de producción superior y creciente a partir de entonces, incluso se observa que durante 2020 la producción norteamericana tuvo un ligero decrecimiento en tanto que la producción china continuó en expansión. La tendencia histórica desde los años noventa es clara, los avances que el país asiático ha mostrado han ido por encima de los norteamericanos y si bien es cierto que la primera gráfica muestra cierta desaceleración en las tasas chinas, la tendencia parece no mostrar un cambio, trasladando la producción mundial al oriente con China al frente⁵.

Gráfica 2

Producto Interno Bruto de Estados Unidos y China medido en términos de paridad de poder adquisitivo (1990-2020) a precios constantes base 2017, cifras en mmd



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial.

Un dato interesante que vale la pena resaltar es que al verificar el PIB por persona empleada que se encuentra dividiendo el PIB por el nivel de empleo total en la economía, vemos que la brecha entre EE. UU. y China prevalece. El cuadro 1 es representativo en ese sentido pues vemos que, a pesar de que a partir de 2007 el producto de China rompe la barrera de los 10,000 USD, no ha podido crecer más allá de los 30,000 USD respecto a los 127,000 USD de producto en los Estados Unidos. Esta medida, al igual que el PIB per cápita, suele ser interpretada como una medida de aproximación al bienestar poblacional, y a pesar de las carencias de esta si ofrece ciertos elementos analíticos para evaluar situaciones contextuales en las trayectorias históricas y

⁵ En el trabajo de Vázquez (2020) se apunta un dato interesante. De acuerdo al ranking de las 500 empresas más grandes del mundo que publica la revista Fortune Global 500, en 2019 China contaba con 124 empresas, por encima de las 121 que se cuentan de origen estadounidense. El dato es relevante cuando lo consideramos en un periodo de apenas veinte años, donde a finales del siglo pasado China solo contaba con menos de una docena de empresas en este listado.

tendencias en los países, así como dimensionar ciertas potencialidades (Morrison, 2019). Al respecto se reitera que los crecimientos en este rubro por parte de China son notorios, pero hasta este momento insuficiente para reducir de manera significativa la brecha con los EE. UU., pues si se graficaran las cifras presentadas se vería que la productividad es y sigue siendo mayor en Norteamérica. No hay que olvidar sin embargo que la economía estadounidense está transitando en un proceso de desindustrialización hacia actividades con mayor valor agregado (como en el sector de los servicios) y que el sector industrial chino es aún de menor valor agregado, lo que ayudaría a explicar los comportamientos exportadores de ambos países y el valor de su productividad laboral desde esta perspectiva (Hsieh y Ossa, 2016 y Lau, 2019).

Cuadro 1		
Producto interno bruto por persona empleada; dólares base 2017		
Año	Estados Unidos	China
1991	83,996.9	2,783.9
1993	87,045.8	3,510.3
1995	88,775.9	4,289.8
1997	92,617.6	5,010.7
1999	97,947.9	5,722.4
2001	101,524.0	6,642.9
2003	106,612.9	7,899.7
2005	111,269.8	9,535.7
2007	113,682.6	12,131.5
2009	114,890.9	14,546.2
2011	119,369.0	17,516.7
2013	120,803.7	20,251.5
2015	123,398.8	23,199.5
2017	124,337.1	26,428.6
2019	127,582.9	30,073.9

Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial.

Se hace un énfasis especial en el tema de las exportaciones debido a que este es un punto medular e importante en la guerra comercial y la relación China y los EEUU, cuestión que se ha manifestado básicamente en la imposición de aranceles. Si bien no es el objetivo hacer una descripción pormenorizada del curso de la guerra comercial, si es importante hacer notar que, desde marzo del 2018, cuando el presidente Donal Trump firmara el documento que au-

torizaba la aplicación de aranceles por 50,000 millones de dólares al amparo del artículo 301 de una ley de comercio que databa de 1974, los ataques y contraataques han sido de ida y vuelta entre ambos bandos. Las sanciones con aranceles han incluido una gran variedad de bienes entre los que destacan productos agrícolas como la carne de cerdo o la soya (principal producto de exportación agrícola de Estados Unidos a China), acero y aluminio, automóviles y sus partes, bienes para la industria aeronáutica y marítima, televisores, equipo médico, óptico, medicamentos como antibióticos, baterías, accesorios y equipo de cómputo, equipo de video, equipo satelital y una larga lista de más de doscientos productos entre ambos países (USTR, 2018).

Pero más allá de las medidas arancelarias impuestas por ambos países, hay quienes opinan que tales acciones están más encaminadas a ser piedras de tropiezo a proyectos de globalización más amplios que incluyen no solo la esfera comercial sino también la financiera (Sanahuja, 2018 y Rosales, 2019), pues, no hay que olvidar que, incluso antes de que Trump asumiera la presidencia de EE.UU., Goldman Sachs apuntaba que una guerra comercial podría afectar el producto chino hasta en un 3% (Lake, 2016). En esta misma idea no hay que olvidar que el presidente actual, Biden, extendió, a principios del mes de junio de 2021, un decreto presidencial firmado desde la administración de Trump con restricciones a la inversión norteamericana para las empresas chinas principalmente en las ramas tecnológicas como las telecomunicaciones y las vinculadas con la inteligencia militar.

Con la medida adoptada por el actual gobierno norteamericano se afecta de manera selectiva a cincuenta y nueve empresas chinas y es muy probable que esta cifra aumente en los siguientes meses; cabe entonces la hipótesis de que se esté buscando perjudicar la expansión e influencia creciente en los flujos comerciales y de inversión extranjera directa china a nivel global. Si esta idea fuera correcta tal parece que la estrategia ha sido poco exitosa ya que, en la gráfica 3, se puede verificar que las tendencias actuales del comercio exterior chino se mantienen al alza, incluso durante el periodo reciente con las medidas antes descritas. Del otro lado se aprecia también que las operaciones de los EE. UU. han tenido un crecimiento negativo en el mismo periodo, como si las políticas adoptadas por el gobierno norteamericano jugaran más en su contra que a su favor. Si a este dato señalado le añadimos el hecho de que parte de los costos que estas medidas han tenido para el consumidor estadounidense es el encarecimiento de los productos chinos en su mercado (China es aún un proveedor importante para los EE. UU.) el panorama puede ser aún peor. Este desempeño entre ambos países no solo se ve en la gráfica 3 sino que la propia Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OCDE) a través de un informe publicado en el 2014 reconoció que China es el mayor productor de bienes tecnológicos a nivel mundial por encima de la producción estadounidense. Esta situación que apuntaba la OCDE no era que en el fondo sorprendiese al mundo, pues era fruto de una tendencia presentada

desde mediados de la década anterior, y aunque las empresas chinas importaban tecnología de otros países asiáticos, la producción propia de componentes electrónicos iba en claro ascenso “convirtiéndose en los segundos bienes más exportados después del equipamiento relacionado con las computadoras” (OCDE, 2014).



Fuente: Elaboración propia con información de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Actividades de innovación

El comercio tecnológico, o de manera más amplia, las cuestiones tecnológicas, son uno de los rubros que más peso ha ido ganando en el análisis de los avances de crecimiento e influencia en el mundo. De acuerdo con Lewis (2018), es en los terrenos de la tecnología y en las actividades de investigación y desarrollo (I+D) donde se librarán las batallas para la imposición de reglas e instituciones globales del futuro, de manera más concreta en los campos de las telecomunicaciones y la inteligencia artificial. La idea no es descabellada, sobre todo por el amplio reconocimiento de los vínculos existentes entre la innovación, la tecnología, la seguridad nacional y el poder internacional, poder que podría influir de manera decisiva en un momento dado e inclinar la balanza.

Al respecto parece que el gobierno chino ha tomado muy en serio este desarrollo científico-tecnológico plasmado en parte en el plan conocido como “Hecho en China 2025”, que consiste en un ambicioso plan para hacer de China una de las economías más avanzadas y competitivas del mundo. La

idea es incorporar a todas las industrias consideradas de alta tecnología a los objetivos de crecimiento económico nacional; industrias como la automotriz, la robótica, maquinaria, tecnologías de la información, ferroviaria, entre otras, con base en la llamada fabricación inteligente⁶ y fuertemente soportadas en actividades de innovación y desarrollo (Wübbecke et al. 2016). No está de más considerar el peso que este plan ha impreso a las tensiones geopolíticas entre ambos países, pues claramente la producción y comercialización global de bienes de alta tecnología y alto valor agregado amenazan la posición de liderazgo a la que los Estados Unidos estaba acostumbrado.

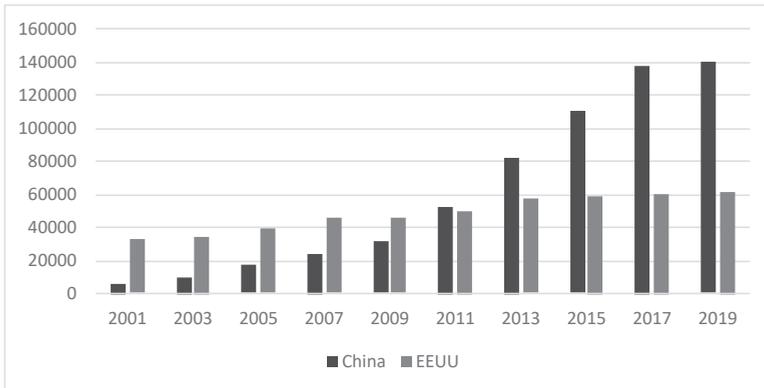
Si revisamos el Índice de Innovación Global 2021 (GII por las siglas en inglés de Global Innovation Index), podemos verificar la posición que guardan ambos países en las cuestiones relacionadas al desarrollo tecnológico. En este índice destacan algunas cuestiones interesantes, por ejemplo, los Estados Unidos se encuentran bien posicionados en el tercer sitio a nivel mundial con un desempeño sólo inferior al de Suiza y Suecia, en tanto que China se encuentra en el decimosegundo lugar, por debajo de economías vecinas como Corea del Sur y Singapur. Esta posición no es tan precaria si consideramos que el GII se construye con más de ciento treinta países en la muestra, lo que lo deja en el 10% de la parte superior de la lista y con un avance de dos lugares con respecto sólo al año anterior en el que había ocupado el decimocuarto lugar. Sin embargo, cuando el GII hace la distinción entre economías de ingresos altos como los Estados Unidos y aquellos de ingresos medios altos como China, el país asiático es la economía mejor posicionada. Este hecho se puede interpretar en el sentido de que, bajo cada especificidad de los países (no se pueden comparar las manzanas con las sandías o a un león con un búfalo), China continúa afianzándose con acciones tendientes al liderazgo en los ambientes que favorecen la innovación.

Relacionado con este mismo punto, vale la pena observar otros indicadores relacionados con la ciencia y la tecnología como las publicaciones científicas, las patentes internacionales, los gastos en I+D o las inversiones de capital de riesgo, pues cada una de ellas tiene una contribución específica a la mejora de la productividad y al desarrollo económico sostenible en el corto o incluso en el largo plazo (Gong y Peng, 2018). De manera particular, en el presente trabajo se muestran el comportamiento de las patentes en ambos países, pues es justo en este rubro que, de acuerdo con Gong y Peng (2018) y de manera previa Albornoz (2009), se reflejan los frutos de los esfuerzos de las políticas públicas encaminadas a incentivar las actividades de I+D y por lo tanto la innovación y el registro de patentes.

6 De acuerdo con Davis et al. (2012) el concepto de fabricación inteligente hace referencia a todos los procesos interconectados de diseño, fabricación e innovación en los cuales se emplea manufactura integrada por computadora y robótica con altos niveles de adaptabilidad y flexibilidad de la fuerza laboral técnica. Implica por lo tanto la unión e integración del hombre y máquina a través de procesos de automatización, software, robótica e internet que incentivan la mejora continua.

Gráfica 4

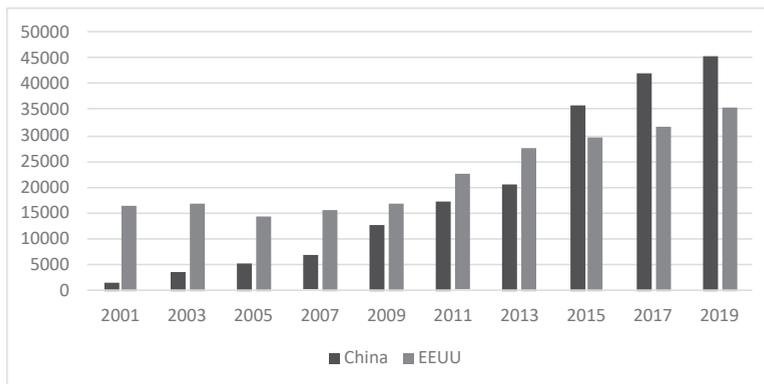
Total de solicitudes de patentes directas y/o de acuerdo a los tratados de cooperación en materia de patentes de China y los Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con información de la World Intellectual Property Organization (WIPO)

Gráfica 5

Total de patentes concedidas de manera directa y/o de acuerdo a los tratados de cooperación en materia de patentes de China y los Estados Unidos



Fuente: Elaboración propia con información de la World Intellectual Property Organization (WIPO)

Las gráficas superiores están relacionadas entre si, y en ellas se observa que a pesar de la gran cantidad de solicitudes de patentes que hay no todas son otorgadas, la diferencia entre la gráfica 4 que muestra las solicitudes de patente, y la gráfica 5 que muestra las patentes otorgadas, es muy alta en el caso de China, donde casi dos terceras partes de las solicitudes no prosperan; y, aun-

que no es tan grave la diferencia en el caso de EEUU, también es notoria con una proporción de dos a uno aproximadamente. Más allá de las proporciones entre éxitos y fracasos de las solicitudes está el hecho de que el crecimiento y la tendencia en esta materia de China es claramente superior al crecimiento y la tendencia en Norteamérica. En la primera de las dos gráficas vemos que, en menos de dos décadas, las solicitudes de patentes chinas han crecido de manera asombrosa; invirtiendo las proporciones con sus pares estadounidenses y dando clara muestra de que las cosas se están haciendo diferente en ese país en lo que va del presente siglo, de hecho, cabe apuntar que en 2019 China superó por primera vez a los Estados Unidos como principal país de origen de las solicitudes internacionales de patente presentadas ante la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). En esta misma primera gráfica se aprecia que el crecimiento de las solicitudes de patentes en los EE. UU. también ha llevado un ritmo creciente, pero la tasa es desde luego diferenciada y drásticamente menor; de hecho, parecería incluso “estable”.

La gráfica 5 por otro lado nos habla de la eficiencia en los esfuerzos, pues en la misma podemos interpretar que los menores esfuerzos por patentar en los Estados Unidos son más exitosos que los mayores esfuerzos y solicitudes existentes por parte de sus contrapartes chinas. La lectura conjunta de ambas gráficas podría decirnos que existe una tendencia a largo plazo que podría provocar un desplazamiento de la innovación hacia el continente asiático pues las solicitudes de los países de esta parte del mundo actualmente representan más de la mitad de todas las solicitudes a nivel mundial (WIPO, 2021). Si consideramos que la innovación es un juego de suma positiva en el sentido que estas innovaciones eventualmente se transformarán en nuevas tecnologías, medicamentos, soluciones ambientales, etc., poco nos tendría que preocupar de donde vienen esos avances, pero si pensamos que esos esfuerzos conllevan intereses financieros más allá de los beneficios para la humanidad, si merecen poner atención en ello. Al respecto reconoce que en este estudio no se encontraron datos suficientemente confiables para verificar cuantas de estas patentes otorgadas son exitosamente comercializadas, una especie de tasa de comercialización de patentes. Este dato no es menor porque una política pública encaminada a incentivar la producción de patentes nacionales no necesariamente alinea los incentivos de las universidades y centros de investigación pública con los incentivos de empresas privadas, las cuales si dirigen sus esfuerzos de I+D principalmente a la comercialización de patentes, al menos en el corto plazo (Gong y Peng, 2018).

Innovación y marcas

Estrechamente ligado a este punto de la comercialización de patentes, se encuentra la comercialización de las marcas, mismo que ha sido abordado por autores como Fritz, Schoenmueller y Bruhn (2017) quienes equiparan, desde

una perspectiva mercadológica, la autenticidad de una marca con una patente en el sentido que una y otra contienen un objeto y fin con sentido claramente económico. Es cierto que también reconocen que la autenticidad de las marcas puede ser claramente subjetivas al estar influidas por una serie de variables como herencia de la marca, nostalgia de la marca, comercialización de la marca, claridad de la marca, compromiso social de la marca, legitimidad de la marca, etc., características que no necesariamente se encuentran en las patentes, pero que no por ello signifique que el fin económico vaya a desaparecer. Se sigue entonces la idea de que, ambas (autenticidad de la marca y las patentes), influyen en las cuotas de mercado, normalmente, de manera positiva y que abarcan áreas de gestión empresarial en coordinación con los gobiernos locales ya que representan áreas de oportunidad y crecimiento económico. De manera muy sucinta, se puede decir que el valor de marca equivale al beneficio económico neto que el propietario de una marca obtendría de llevarla a licenciar y/o comercializar en el mercado abierto.

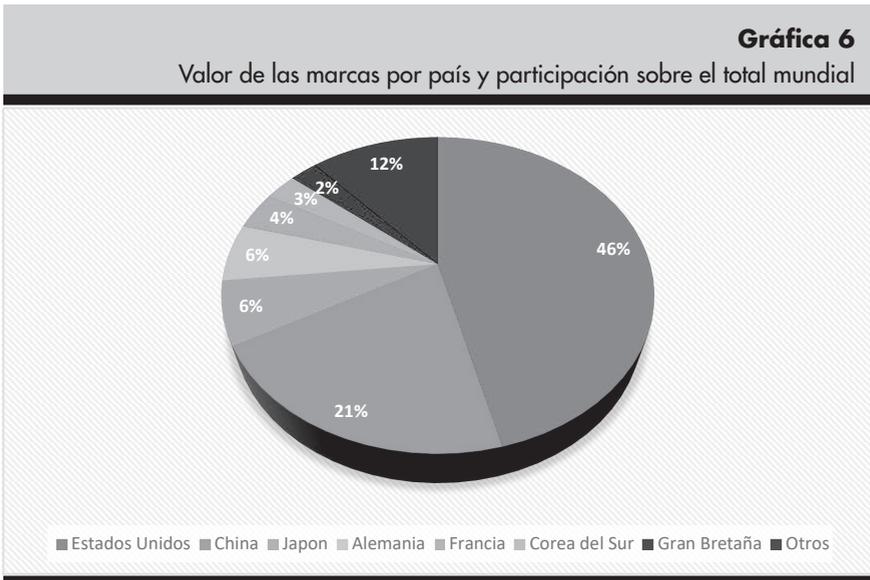
En realidad, desde los años ochenta el desarrollo de las marcas y su vínculo con las empresas y el comercio internacional se ha hecho cada vez más fuerte, la importancia e influencia que estos conceptos han tenido en los negocios internacionales es innegable, cada vez más las empresas se preocupan por posicionar su imagen, destacarla por sobre el resto de su competencia y con ello revolucionar los mercados meta a los que las empresas aspiran (Osorio, Andrade y Mina, 2015). Por todo lo recién descrito existe un reconocimiento formal de que las marcas tienen su propio valor como activos intangibles en los procesos de innovación de una economía, por lo que desde el año pasado las Naciones Unidas, Brand Finance y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) consideran este aspecto como un punto neurálgico en la competitividad internacional en el entendido de que las nuevas tecnologías impulsan el valor de las marcas en prácticamente todas las industrias incluyendo aquellas involucradas en el comercio electrónico (Alibaba, Amazon, etc.), transmisión de medios en *streaming* (Netflix, CBS, etc.), servicios de viajes (por ejemplo Airbnb) o la industria automotriz como Tesla y Ferrari en donde se confirma que el compromiso con la innovación tecnológica rinde frutos.

En el ámbito de competencia internacional Estados Unidos y China permanecen en una liga propia, luchando palmo a palmo por ganar territorio en diversas industrias, lo que se aprecia en la gráfica 6 donde este par de países en conjunto engloban casi la mitad del valor de las marcas a nivel mundial con un 46% y 21% respectivamente. Si bien es cierto que los norteamericanos siguen estando a la delantera en las cuestiones mercadológicas y por lo tanto en la comercialización de las marcas alrededor del mundo, sus contrapartes chinas han avanzado de manera sostenida en los últimos años. La figura 1 de la parte superior da clara muestra de ello, pues entre las 25 marcas mejor posicionadas en el mundo durante 2020 nueve son marcas estadounidenses como Apple, Amazon o Google. Es importante notar que de este selecto gru-

po de veinticinco, siete empresas de los EE.UU. figuran entre los 10 primeros lugares con un valor estimado que supera los 1,092.7 mmdd en tanto que con los mismos parámetros solo aparecen dos marcas chinas cuyo valor es de apenas 140.6 mmdd. Habría que añadir el hecho de que este listado es tremendamente dinámico en el tiempo pues si comparamos el mismo listado respecto al 2018, es decir solo a un par de años de distancia, podríamos ver marcas como Tesla, CBS, Alibaba, etc., que por el momento no aparecen pero que tienen buenas probabilidades de regresar en el futuro inmediato, además de pronosticar la entrada de otras como Starbucks, Intel, Xiaomi o Huawei.



Fuente: The annual report on the most valuable and strongest global brands (Brand Finance, enero 2021)



Fuente: Elaboración propia con información de la Brand Finance Global 500 2021.

La valoración de las marcas por país sin duda es un aspecto al que se debe dar seguimiento, pues la importancia relativa sobre el desempeño de las empresas (y países) asociados a estas es ahora más visible que antes. El escenario en el que se encuentra es multidimensional pues abarca aspectos comerciales, financieros, de actividades de investigación y desarrollo y desde luego, mercadológicos.

CONCLUSIONES

En un plazo muy corto en el tiempo China se ha convertido quizás en el rival más poderoso de los Estados Unidos, por lo que sería sumamente peligroso convertirlo también en su enemigo, sobre todo en un escenario internacional donde el liderazgo de los EE. UU. parece seguir en declive. Las relaciones económicas internacionales deben darse a partir del reconocimiento de la interdependencia y no en la búsqueda de una hegemonía cada vez más difícil de augurar. En los actuales escenarios mundiales ningún país es capaz de afrontar por sí mismo los problemas de la humanidad que van desde el cambio climático hasta las pandemias como la actual del COVID 19. El gobierno chino, encabezado por Xi Jinping, ha dado muestras de que no está dispuesto a recibir recomendaciones sobre cómo conducir su país, sobre todo cuando la política norteamericana ha mostrado grandes imperfecciones en sus propios procesos. Una muestra de estas imperfecciones es el déficit comercial creciente e histórico de los Estados Unidos con varios países al final del mandato de Donald Trump, lo que probablemente refleja algunos desequilibrios en la economía

norteamericana y que por supuesto no son culpa ni responsabilidad de China como se llegó a señalar. El análisis presentado en las páginas precedentes refrenda la idea de que la posición que guardan los países en el entorno geopolítico y geoeconómico es producto de una serie de condiciones entrelazadas, pero con trayectorias independientes.

Las medidas adoptadas desde 2018 por el gobierno de EE. UU. contra China, parece que juegan más en su propia contra que en contra de China, pues poco o nada pueden hacer en otros rubros como en la ayuda oficial a los países en desarrollo, lo que lo pone en un papel protagónico ante el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial (BM). Este papel protagónico también ha sido creciente en cuanto a su posición ante las acciones a favor del cambio climático donde las estrategias encaminadas a las inversiones de energías verdes y renovables han sido ya aprobadas por la comunidad internacional, así mismo, su progreso en actividades de innovación y desarrollo de tecnología y ciencia básica es cada vez más reconocido con acciones como la anunciada red inalámbrica 5G con velocidades de hasta 20Gb/S (la velocidad 4G es de 125Mb/s).

El déficit comercial de los EE. UU. no parece detenerse, y no sólo con respecto a China sino también con otros países como Malasia, Taiwán, Vietnam y por supuesto México, economías con las que ha tenido que sustituir los productos chinos, pues buena parte del crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos durante el periodo de Donald Trump (4.7 mdd más que en periodos previos) viene explicado justamente por la guerra comercial iniciada con China en ese periodo. Al respecto, y quizás un punto poco explorado, son los vínculos que el comercio internacional tiene con la comercialización de las marcas, ya que estas sin lugar a duda contribuyen a los ingresos de las empresas y a la de las economías en las cuales se hospedan y que paulatinamente han ido ganando terreno como activos fundamentales y de influencia alrededor del mundo. También en este terreno podemos ver la rivalidad e influencia que tanto los Estados Unidos como China tienen a nivel global, si adicionalmente consideramos que se estima que entre el 20% y 25% de valor de las sociedades se apoya en la comercialización de las marcas, este aspecto merece seguir siendo tomado en cuenta para futuras investigaciones y como variable importante para el seguimiento de las trayectorias nacionales.

Si bien no se puede concluir de manera determinante que China sea una nueva hegemonía, si se encuentra en el camino para ser considerado como potencia hegemónica en el futuro cercano, las trayectorias revisadas en el presente trabajo así dan cuenta. Es cierto que aún quedan muchas incógnitas por descifrar en torno a este tema, pero también es cierto que no son pocos los expertos que opinan que a este paso el centro de gravedad de las relaciones internacionales (económicas, políticas, financieras, etc.) se moverá hacia el continente asiático, lo que no había ocurrido jamás en la historia moderna; las tensiones entre Washington y Beijín así parecen dar cuenta.

BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz, M. (2009). Desarrollo y políticas públicas en ciencia y tecnología en América Latina. *RIPS. Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 8(1), 65-75.
- Arrighi, G. y Silver, B. J., 1999, *Chaos and Governance in the modern world system*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Beeson, M., & Bell, S. (2009). The G-20 and international economic governance: Hegemony, collectivism, or both. *Global governance*, 15 (1), 67-86
- Davis, Jim; Edgar, Thomas; Porter, James; Bernaden, John; Sarli, Michael (2012). Smart manufacturing, manufacturing intelligence and demand-dynamic performance. *Computers & Chemical Engineering*. FOCAP0 2012 47: 145-156.
- Fritz, K., Schoenmueller, V., & Bruhn, M. (2017). Authenticity in branding—exploring antecedents and consequences of brand authenticity. *European Journal of Marketing*. 51 (2), 324-348. <https://doi.org/10.1108/EJM-10-2014-0633>
- Gong, H., & Peng, S. (2018). Effects of patent policy on innovation outputs and commercialization: evidence from universities in China. *Scientometrics*, 117(2), 687-703.
- Hsieh, C. T., & Ossa, R. (2016). A global view of productivity growth in China. *Journal of international Economics*, 102 (C), 209-224. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2016.07.007>
- Index, G. I. (2021). Global Innovation Index. *World Intellectual Property Organization (WIPO)* Cornell University, INSEAD, y the World Intellectual Property Organization https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf
- Ito, Takatoshi and Frederic S Mishkin (2006), Two Decades of Japanese Monetary Policy and the Deflation Problem, en Takatoshi Ito y Andrew Rose, (eds.), *Monetary Policy with Very Low Inflation in the Pacific Rim*, NBER-University of Chicago Press: 131-193.
- Lake Eli, 2016, The Philippines Just Blew Up Obama's Asia Pivot, *Bloomberg Opinion*, October 21. <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2016-10-21/the-philippines-just-blew-up-obama-s-asia-pivot>
- Lau, L. J. (2019). The China–US trade war and future economic relations. *China and the World*, 2(02), 1950012. <https://doi.org/10.1142/S2591729319500123>
- Lewis, J. A. (2018). *Technological competition and China*. Center for Strategic and International Studies (CSIS).
- Morrison, W. M. (2019). China's economic rise: History, trends, challenges, and implications for the United States. *Current Politics and Economics of Northern and Western Asia*, 28(2/3), 189-242.

- Osorio, L. M. B., Andrade, J. M. M., & Mina, L. G. (2015). Experiencias del branding como estrategia para el posicionamiento en el mercado internacional. *FACE: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 15(2), 91-103.
- Rosales, O. (2019). El conflicto US-China: nueva fase de la globalización. *Estudios internacionales (Santiago)*, 51(192), 97-126.
- Sanahuja, J. A. (2018). Crisis de globalización, crisis de hegemonía: un escenario de cambio estructural para América Latina y el Caribe. En Serbin, A. (Editor), *América Latina y el Caribe frente a un Nuevo Orden Mundial: Poder, globalización y respuestas regionales*. Icaria Editorial - Ediciones CRIES, pp. 37-68.
- Vázquez, J., 2020, Límites del liderazgo estadounidense de la globalización financiera. En Guzmán, A., et al (ed.). *Diálogo de ciencias sociales, económicas y administrativas: perspectivas, tendencias y retos*, Corporación Universitaria de Asturias. Cap. 16.
- Wallerstein, I., 1984, *The Politics of the World-Economy: The States, the Movements, and the Civilization*, New York: Cambridge University Press.
- Wübbecke, J., Meissner, M., Zenglein, M. J., Ives, J., & Conrad, B. (2016). Made in China 2025. *Mercator Institute for China Studies*. Papers on China, 2, 74.
- Zakaria, F. (2020). The New China Scare: Why America Shouldn't Panic about Its Latest Challenger. *Foreign Affairs*, 99, 52-68.

PÁGINAS WEB

- General Administration of Customs of the People's Republic of China <https://www.english.customs.gov.cn>
- Organización Mundial del Comercio
<https://www.wto.org>
- Organización para el Desarrollo y la Cooperación Económica (OCDE)
<https://www.oecd.org/>
- Office of the United States Trade Representative, April 2018, Under Section 301 Action, USTR Releases Proposed Tariff List on Chinese Products
<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/april/under-section-301-action-ustr>
- The World Bank
<https://www.worldbank.org>